

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同(优质8篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇一

四、 代理费及结算方式

1、 代理费取费标准：

销售率(按面积计算)

50%以下(不含50%)

50%(含50%)—70%

(不含70%)

70%以上

(含70%)

代理费率

2.0%

2.1%

2.5%

注：

b. “售出单元” 指客户已缴纳首期购房款并签订房地产买卖合同的物业；当月售出单元的代理费结算时间以客户与甲方签署房地产买卖合同的时间为准。

c. 不分段补差代理费收取是指，销售率每提升至较高的阶段，按高阶段代理费点数支付累计销售额的代理费差额。如：当销售率超过70%时，之前的代理费按照2.1%标准收取的售出单元，按已售出单元2.5%标准将差额补回支付乙方。

3、 乙方应结销售代理费预留及返还：

a. 如乙方当月销售率在50%以下(不含50%)，则甲方将乙方当月应结算销售代理费预留。如下壹个月乙方超额50%完成阶段销售任务，则上壹个月的乙方应结算销售代理费预留应由甲方在结算日100%返还乙方。超额完成的任务可以累计到下壹个月。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还此部分乙方应结销售代理费所有累计预留部分。

b. 甲方将乙方应结算销售代理费人民币贰拾万元整在每月甲乙双方应结算销售代理费中分期预留。每月预留部分不超过当月应结算代理费的30%。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还上述乙方应结销售代理费预留部分。

4、 结算时间：每月20日为代理费结算日，甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费。

5、 如乙方连续两个月未完成阶段销售任务，则甲方有权解除本合同。

6、 销售奖励：如乙方在合同期内提前完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内另行支付乙方销售奖励人民币伍万元整，且每提前销售计划壹个月再额外奖励人民币贰万元整。

7、 若客户交清首期房款前悔约，所没收的定金双方各取50%；若客户在交清首期房款后悔约，定金及罚金归甲方所有，乙方收取相应的代理费。

8、 凡是在代理期内已交齐定金、签署认购书，并在乙方销售代理期结束后30日内支付首期房款签署房地产买卖合同的物业，甲方于代理期结束后35日内支付乙方应收代理费。

9、 乙方收取甲方费用，按照国家税法规定缴纳相应税费，并向甲方提供相应正式税务发票。

五、 合同生效及其他

1. 合同自双方代表签字盖章之日起生效，所有条款双方均需严格遵照执行，否则违约方要赔偿因此对对方造成的一切经济损失。

2. 本合同执行过程中，如有因不可抗拒之因素影响有关条款之执行时，双方应及时通报并协商，而不视之为违约行为。

3. 双方任何一方均不得单方解除合同。任何一方未按照本合同约定单方解除合同的，需赔偿对方相应经济损失。

4. 经双方协商同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

5. 在本合同执行期间，甲方如委托任何第三方代理销售或自行销售本合同相关物业，或者因股东变更、产权交易等原因导致甲方委托乙方代理销售物业产权主改变乙方无法继续销

售本物业时，乙方有权单方解除合同，甲方除应支付乙方售出部分的代理费外，还应支付乙方经济补偿费用人民币伍拾万元，并承担因此对已交定金客户造成损失的各项责任。

6. 乙方完成项目开盘前所有筹备工作，因甲方原因导致本项目未能正常开盘对外销售并导致双方解除合同关系的，甲方补偿乙方人力成本等损失人民币叁拾万圆。

7. 因甲方自身原因延迟完成合同约定的项目工程进度和权证取得时间、以及未按所提供的设备和装饰材料标准施工等甲方责任，延误销售计划完成的由甲方承担。

8. 甲方在两年内不得以高薪、提职或其他物质条件录用乙方的服务本项目的乙方工作人员。甲方如果违反本协议，应赔偿乙方已支付给该员工24个月的平均工资总和。不足以赔偿乙方损失的仍需承担赔偿责任。（乙方工作人员包括：乙方的在职人员、包括但不限于和乙方有劳动合同关系，或者正在为乙方完成某一项目的临时工作人员等。）

9. 双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可，任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

10. 任何一方按本合同规定提出终止合同时，需提前30天书面通知对方，双方派人于通知日起14日内完成办理相关结清款项、解除合同等手续。

11. 双方同意，当双方公司发生股权变更或者更名时，本合同效力自动顺延。

12. 本合同未尽事宜，双方协商解决；履行合同过程中发生争议，双方应本着友好态度协商解决，若协商不成，任何一方均可向项目所在地有管辖权的人民法院诉讼解决。

13. 本合同一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

甲方:

乙方:

签约时间: 年 月 日

签约地点:

甲、乙双方本着自愿、诚实信用的原则,经充分协商达成如下协议:

第一条 委托代理服务项目及销售渠道的提供

根据甲为 的特约销售代理机构,乙方愿意通过个人关系协助甲方宣传销售 项目,并提供有价值的客户信息或销售渠道。

第二条 委托期限

委托销售服务期限: 20 年 月 日至20 年 月 日止。

第三条 客户确认及客户有效期

2、若该客户已经被确认为其他经纪人的客户,甲方应告知乙方,并有权拒绝确认该客户为乙方客户。在甲乙双方书面确认,甲方不得再行确认该客户为其他销售方的客户,否则,无论该客户是否通过乙方成交,均视为乙方销售代理服务成功。甲方仍应按本合同约定支付丙方销售代理服务佣金。

3、客户经甲方确认为乙方客户后,30日内未能就购买甲方代理项目或签订有关购房合同,则该客户无论以后是否购买甲方项目代理房屋,均不再被视为乙方客户。

第四条 有关费用结算、佣金计算及支付方式

1、介绍客户购房成功后甲方于客户交清全部款项后，次月20号前(若遇法定节假日，则相应顺延至法定节假日终止后)一次性支付该套房款佣金给乙方。

2、销售代理服务佣金，由甲方通过银行转账或现金支付给乙方。

第五条 甲方职责

1、甲方有责任根据乙方需要每十天进行一次项目知识培训；

3、甲方可根据情况协助乙方开展团购业务或者大客户工作；

4、甲方必须按照本合同约定支付乙方销售佣金；

5、乙方连续在两个月内没有提供有价值信息，甲方有权单方解除本合同；

第六条 乙方职责

1、乙方必须认同甲方的推广的经纪人销售模式；

第七条 其他事项

1、履行本协议过程中产生一切争议，甲、乙双方共同协商解决，协商不成的向当地人民法院提起诉讼。

2、本合同如有未尽事宜，经双方协商，可另行签订补充协议。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇二

合同是当事人或当事双方之间设立、变更、终止民事关系的协议。依法成立的合同，受法律保护。今天小编要与大家分享的是：楼盘出售代理合同的范本，具体内容如下，仅供参考阅读！

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话：

传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话：

传真：

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省市 花园住宅楼期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方

可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4：6分成，否则售高部分归甲方所有。

2-1、本合同期限为 天，自 年 月 日至 年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方一次性免费提供乙方 套，并且乙方必须在保

证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。

4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

5-2、一次性付款达到合同房款的90%，佣金按90%计取；

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，

客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》

8-10、房屋销售明细表。

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签订合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-6、甲方(乙方)对乙方(甲方)企业的合作事项必须进行保密，如果出现因甲方(乙方)原因泄露甲乙双方合作事项，由甲方(乙方)承担乙方(甲方)的所有损失并且承担法律责任。

9-7、乙方(甲方)不得以甲方(乙方)的名义对外从事与甲方楼盘销售无关的商业行为，一经发现，甲方(乙方)有权单方面解除合同，并依法追究乙方(甲方)给甲方(乙方)所造成的一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇三

营业执照号码：_____

开发企业资质证书号码：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

买方：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

第一条 本合同依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他相关法律、法规的规定，由买方、卖方在平等、自愿、协商一致的基础上共同订立。

第二条 卖方与_____市规划国土局签订深地合字(_____)_____号《土地使用权出让合同书》及_____号补充协议，取得位于_____市_____区_____路，宗地编号为_____，土地面积_____

平方米的土地使用权，土地用途为_____，土地使用期限自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

卖方经批准在上述土地上兴建商品房，定名为_____，主体建筑物的性质为_____，属_____结构，建筑层数：地上_____层，地下_____层。

本房地产项目地价款已缴清，所售房地产未设定抵押，也无其他权利限制。深圳市规划国土局已批准本房地产项目进行预售，《房地产预售许可证》号为_____。

第三条 买方购买_____的第_____栋_____座_____号房，位于_____层，用途为_____，建筑面积_____平方米，其中：套内建筑面积_____平方米，分摊公用建筑面积_____平方米。

具体分摊项目和不分摊项目见附表。

具体楼层和位置见所附总平面图、立面图、楼层平面图及分户平面图。

卖方出售的房地产所位于宗地编号为_____的土地及公共设施，为该地域范围内房地产权利人共同享有(法律、法规及土地使用权出让合同中另有规定的除外)。

卖方承诺在本合同所售房地产交付买方使用时，本项目的土地出让合同书及其补充协议中规定的公共设施，也一并建成交付使用，否则买方可以拒绝收楼(买卖双方另有约定的除外)。

(一)按建筑面积计算，单价为人民币/港币_____元/平方米，总金额为人民币/港币_____元(小写_____元)。

(二)按套内建筑面积计算，单价为人民币/港币_____元/平方米，总金额为人民币/港币_____元(小写_____元)。

(三)按套计算，总金额为人民币/港币_____元(小写_____元)。

第五条 卖方委托_____为购房款的代收和监管机构，_____为本项目的工程监理机构。

双方约定：买方不直接将购房款交给卖方，而是按照附表规定的付款方式将购房款汇入代收机构，以便于监管。

卖方在代收机构的帐户名称是_____，帐号_____。

(一)买方给付的价款达到应付总价款_____%以上的，买方应就房价欠付额向卖方支付延期付款的违约金(违约金标准按债务履行期间人民银行有关延期付款的滞纳金标准执行)。

(二)买方给付的金额不足应付价款_____%的，卖方可要求买方支付欠付价款百分之_____的违约金(一般不超过_____%)。

(三)买方超过合同约定时间_____日仍不付清应付价款的，卖方有权单方解除合同。卖方单方解除合同的，应以书面形式及时通知买方，并在_____日内从买方已付价款中扣除双方约定的违约金，剩余款项退还给买方。

第七条 卖方须于_____年_____月_____日前将本合同规定的房地产交付买方使用，交付使用时应取得建设主管部门规定的工程竣工验收证明。

卖方在房地产竣工验收合格之前交付房地产的，交付行为无效。

卖方向买方交付房地产时，应发出书面通知，并由买方签收。书面通知应包括实际交付建筑面积的内容。买方接到书面通知后，应及时对房地产进行验收。如有异议，应当在_____日内提出，逾期不提出，视为同意收楼。

第八条 卖方不能按约定时间交付房地产予买方使用的，每延期_____日，卖方应向买方支付买卖总价款万分之五的违约金。造成买方损失的，卖方除支付违约金外，还应当负赔偿责任。

卖方超过约定时间_____日仍不交付房地产的：

(一) 买方有权单方解除合同。卖方接到买方解除合同的书面通知后，应当在_____日内将买方已付的一切款项(不计利息)退还，并支付双方约定的违约金。造成买方损失的，还应当负赔偿责任。

(二) 买方不解除合同的，按本条第一款处理。

第九条 如遇不可抗力的特殊原因，严重影响施工进度，可能使房地产不能按约定时间交付使用的，卖方应以书面形式及时通知买方。

第十条 已预售的房地产在建筑工程施工过程中，不得变更公共设施的用途、设计和项目名称。如确需变更的，卖方应持五分之四以上购房者同意的公证书，向政府规划设计主管部门申报。

第十一条 卖方在住宅交付使用时，应当向买方提供《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。不提供的，买方可拒绝接收。

《住宅质量保证书》应当列明工程质量监督单位核验的质量等级、保修范围、保修期和保修单位等内容。卖方应当按照

《住宅质量保证书》的约定，承担房地产保修责任。

按建筑面积计算购房款的：

(一) 交付使用的房地产实际建筑面积与本合同规定面积差异在1%以内(含1%)的，为允许的合理差异，买卖双方互相不退、不补。

(二) 交付使用的房地产实际建筑面积与本合同规定面积差异在1%以上(不含1%)、5%以内(含5%)的，按购房时的单位价格，实行多退少补。

(三) 交付使用的房地产实际建筑面积与本合同规定面积差异在5%以上(不含5%)的，买方有权解除合同。买方要求解除合同的，卖方应在_____日内退还买方交付的购房款及利息，并承担购房总价款5%的违约金。

(四) 交付使用的房地产实际建筑面积与本合同规定面积差异在5%以上(不含5%)，经买卖双方协商不解除合同的，按购房时的单位价格，实行多退少补。

按套内建筑面积计算购房款的：

(一) 交付使用的房地产实际套内建筑面积与本合同规定面积差异在0.6%以内(含0.6%)的，为允许的合理差异，买卖双方互相不退、不补。

(二) 交付使用的房地产实际套内建筑面积与本合同规定面积差异在0.6%以上(不含0.6%)、3%以内(含3%)的，按购房时的单位价格，实行多退少补。

(三) 交付使用的房地产实际套内建筑面积与本合同规定面积差异在3%以上(不含3%)的，买方有权解除合同。买方要求解除合同的，卖方应在10日内退还买方交付的购房款及利息，

并承担购房总价款5%的违约金。

(四)交付使用的房地产实际套内建筑面积与本合同规定面积差异在3%以上(不含3%)，经买卖双方协商不解除合同的，按购房时的单位价格，实行多退少补。

第十三条 交付使用的房地产的装修部分达不到本合同附表约定的装修标准的，买方有权要求卖方补偿装修的差价款。

第十四条 买方付清购房款后，卖方应出具付清购房款证明书。

第十五条 房地产移交后，在未由业主委员会聘请住宅区管理机构之前交由_____公司负责房地产的物业管理，物业管理费按_____元/平方米(建筑面积)计收。业主委员会成立后，可续聘或另选聘物业管理公司，管理费由业主委员会与物业管理公司协商确定。

买方所购商品房仅作_____使用，买方在装修及使用期间不得擅自改变该商品房的建筑主体结构、承重结构和用途。对此，卖方有权监督、制止及向政府有关部门报告。

第十六条 卖方应在取得工程竣工验收证明之日起_____日内，书面通知买方共同向深圳市房地产权登记机关申请房地产转移登记。办理《房地产证》的有关税费，按国家、省、市的规定由买卖双方各自承担。

第十七条 如卖方未按前条规定通知买方，或因卖方原因造成买方不能按法定期限领取《房地产证》的，卖方从取得《深圳市建设工程竣工验收备案证明书》之日的第_____日起，每日按买卖总价款的万分之三支付违约金，直至深圳市房地产权登记机关核发《房地产证》之日止。

第十八条 卖方应自本合同生效之日起_____日内将本合同向深圳市房地产权登记机关作备案登记。

如卖方未履行此项义务，造成买方损失的，应当承担赔偿责任。

第十九条 卖方应向买方提供查阅、复印、摘抄以下文件的便利：

(三)主管部门批准的总平面图、立面图、楼层平面图、分户平面图及房屋面积测绘报告。

第二十条 除买卖双方另有约定外，买卖双方的地址以本合同所确定的地址为准。

本合同中的“通知”指书面通知，送达方式采取当事人签收或邮寄送达的方式。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

(一)向_____仲裁委员会申请仲裁；

(二)向中国国际贸易仲裁委员会_____分会申请仲裁；

(三)依法向人民法院起诉。

第二十二条 买卖双方可约定其他条款列于附表中，内容包括屋顶使用权、外墙面使用权等问题，附表须经双方签字、盖章方为有效。除买卖双方另有约定外，卖方所作的售楼广告、售楼书、样板房视为本合同的组成部分，卖方应承担相应的义务。

第二十三条 本合同的附表及附图均为合同内容之一部分。

第二十四条 本合同连同附表及附图，共_____页，为一式_____份，卖方、买方各执一份，其他交有关部门，均具有同等法律效力。

第二十五条 本合同自双方签订之日起生效。

卖方(盖章): _____ 买方(盖章): _____

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇四

甲方: 地址: 联系电话: 乙方: 地址: 联系电话: 根据《民法典》、《____市房地产管理法》、《中华人民共和国广告法》及国家和地方相关法律、法规等的规定, 甲、乙双方在平等、自愿、等价有偿、公平、诚实信用的基础上, 经友好协商, 就甲方独家委托乙方对本项目进行全程营销策划及销售代理事宜达成一致意见, 特签订本合同, 以资共同遵守。

一、代理事项

1、甲方现委托乙方为位于____区域的____项目全盘(总建面:____平方米)独家策划及销售代理商。

2、代理期限: 暂定为自____年____月____日起至____项目一期(总建面:____平方米)销售率实现____%以上。

3、____项目一期后该项目的委托代理事项, 双方将另行商讨订立合同。

二、代理内容本合同代理事项包含本项目全程营销策划、销售代理及其他服务三部分。

1、全程营销策划主要包括但不限于:

(1) 乙方负责对本项目的市场研究和分析, 按提供分析报告, 对本项目所处市场的供应、成交、价格、客户和主要竞争对手进行分析, 评估市场变化对本项目的威胁和机会, 提出有针对性的策略建议。

(2) 乙方负责本项目的营销策划及其相关的平面设计，基于本项目的定位、属性和特点，制定有针对性的营销策划方案，通过各种表现方式和手段，最大限度地在本项目的卖点传达给目标客户，以实现销售目标。

(3) 乙方负责制定本项目与营销推广有关的费用预算计划及相应的通路推广计划，并将该部分计划分解到年、月。乙方负责对费用预算计划和推广通路计划的实施进行效果评估，并根据评估结果征得甲方同意后及时调整。

(4) 根据市场竞争、客户反馈和专业要求，乙方负责对本项目的产品及服务提出建设性的建议和意见。

2、销售代理主要包括但不限于：

(1) 根据甲方的要求，乙方负责制订本项目的销售计划和回款计划，并分解到年、月。

(2) 乙方负责就本项目的销售节奏、销售方案等提出建议，以确保每一阶段销售目标的实现。

(3) 根据甲方的要求，乙方负责制订本项目的价格方案，以实现甲方利益的最大化。

(4) 乙方负责乙方销售人员的培训和日常管理，确保乙方销售人员的数量、专业能力、职业素质等能满足本项目的销售要求。

(5) 乙方负责安排销售人员接听来电、来访客户，了解客户需求，介绍本项目的属性、特点等情况，并负责本项目客户资料的收集、整理和分析，提交专题报告，作为销售决策的依据。

(6) 乙方负责协助甲方与客户签订房屋买卖的各种法律文件，

并负责依法督促客户按约支付购房款及相关费用。

3、其他服务主要包括但不限于：

(1) 乙方负责协助甲方和客户完成销售本项目所需的各种法律文件的审核。

(2) 乙方负责协助甲方完成销售本项目所需的登记备案手续。

(3) 乙方负责协助甲方完成销售本项目所需的商贷款、公积金贷款手续。

(4) 乙方负责协助甲方输入和维护甲方指定的客户信息数据库，完成各类甲方格式销售报表，做好存档。

(5) 乙方负责协助甲方办理本项目房屋交付所需的所有资料准备、面积和价格核对等工作，协助甲方交付本项目房屋给客户。

三、费用负担本项目的推广费用（包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等）由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

四、销售价格销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为____元平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，灵活浮动价格。

五、代理佣金及支付

1、乙方的代理佣金为所售的____项目成交额的____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按____比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

(1) 甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于____天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

(2) 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于____天将房款汇入甲方指定银行账户；属分期付款的，每____个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

(3) 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方按____比例分成。

六、甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行账户。

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设____项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证。对于旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3) 关于代售的项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等。

(4) 乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

(5) 甲方正式委托乙方为____项目销售（的独家）代理的委托书。以上文件和资料，甲方应于本合同签订后____天内向乙方交付齐全。甲方保证若客户购买的实物的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2、甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

七、乙方的责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）。

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划、安排时间表。

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在代理期内，进行广告宣传、策划。

(4) 派送宣传资料、售楼书。

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况。

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动。

(7) 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金。

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

八、合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约责任

1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。

2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的____%向乙方支付逾期利息。协商无果并可通

过法律程序追讨乙方合同所得。

3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。

4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。

5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。

6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续____次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签订之日起，____个月内乙方总销售业绩少于人民币____万元，甲方有权解除本合同。

7、在最后一季考核时，如因乙方销售执行不力，乙方未达到委托销售总套数的____%，甲方有权扣除乙方代理费总额的____%作为处罚。如超过委托销售总套数的____%，按乙方代理费总额的____%作为奖励。乙方销售业绩达到____%后，乙方可选择终止执行本合同。

一、其它

1、本合同一式____份，甲乙双方各执____份，具有同等法律效力，经双方代表签字盖章后生效。

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇五

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房预售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》□□

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签定合同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

委托方(甲方)：

委托代理人： 职务：

地址： 电话：

受托方(乙方)： 地址：

身份证号码： 电话：

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国合同法》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方代理销售 楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的套住房必须在合同约定的时间内达到100%。注：（如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%；以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚；销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%；如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成；提前完成合同约定，甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元）。

第二条 合同期限

1、本合同代理销售期限为19个月，自20xx年4月1日至 20xx年10月31日，甲乙双方结清全部经济费用，则本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

第四条 销售价格的确

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售佣金由甲方以人民币形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理销售佣金。甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，甲方于每月30日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月5日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户；

(2)开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3)关于代售项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、

地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其它费用的估算。

(5)甲方正式委托乙方为 合同签订项目销售代理人。以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等)；

(2)根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排；

(3)按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4)派送宣传资料、销售书；

(5)在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况；

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8)乙方不得超越甲方授权向购房者做出任何承诺。

3、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经甲乙双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 违约责任

双方违反合同约定的，支付10000元的违约金。并约定如下：在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人；乙方不得低于基价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调；甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

第十条 其他事项

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇六

甲方名称：_____

注册地址：_____

乙方名称：_____

注册地址：_____

本合同术语解释：

1) 该项目：_____项目(暂定名)。

2) 报告：全案策划内容，该报告内容详见附件一。

3) 代理佣金：甲方按合同规定付给乙方之全案策划费用及招商、销售代理费用。

第一条：项目名称及标的物地址

1. 项目名称：

2. 地址：_____街
号_____，占地面积约为_____万平方米，
规划总建筑面积约_____万平方米，可销售面积约为_____万
平方米(以有关部门许可或批准的内容为准)。

第二条：委托要求

3. 通过方案的实施能够使甲方获得良好的经济效益和一定的社会效益。

第三条：委托内容

3. 本条第1、2款所述之乙方提供该项目之报告及策划方案的形式包括：

乙方应向甲方提交正式报告2-4套；

项目整体功能规划、店铺分割等草图部分(设计建议草图(仅供参考)，并提供电子文件)。

第四条：本合同期限

3. 合作期限结束时，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第五条：工作人员组成

2. 乙方应当将专案小组成员名单及资历以书面形式通知甲方。乙方更换所派工作人员的，应于实际更换前三个工作日内，提前通知甲方并说明原因。

第六条：甲方责任及权利

1. 甲方须根据本合同之第八条向乙方支付有关的服务费用；

8. 甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件；

第七条：乙方责任及权利

1. 乙方须根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用；

6. 自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目产品定位报告；

7. 自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目营销、招商推广策划报告；

17. 乙方应协助甲方设计、执行和各种媒体发布或制作的工作；

18. 乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后，方可执行；

19. 乙方保证全部文件均以快捷方法予以及时处理；

21. 乙方委派所有工作人员的费用全部由负责承担。本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品由甲方提供，折旧由甲方承担。

第八条：策划服务费用

策划费用合计：人民币_____万元整(小写：_____元)。

策划工作进程：

. 乙方应于_____年月__日或之前，完成报告第三部分(营销、招商报告)，并就报告第三部分所涉及的内容与甲方举行专题会议进行商讨后向甲方提交正式报告。

策划费用的结算：

_____万元整(小写：_____元)；

如甲方拖欠款项超过_____日，则乙方可视甲方违约，同时停止一切相关之工作，并有权单方面终止本合同，并向甲方收取所欠款项及滞纳金。同时甲方应向乙方补偿因欠款所导致的一切相关损失(其中包括因项目而产生的_____、交通费等各项相关开支)。

策划费用之招商部分补充条款：

甲方应付乙方之策划、招商代理费用通过以下指定账号支付：

4. 甲乙双方结算时，发生的汇款费用和银行手续费由汇款方负担；

5. 乙方负责项目广告、宣传、推广之策划方案的制定；甲方负责按照乙方营销推广方案内容聘请适合项目之专业广告公司进行广告设计，聘请广告公司之费用由甲方承担。

第九条：招商、销售服务费用

1、招商费用、目标、范围的确定：

招商范围：自本合同正式签订之日起，乙方负责本项目之全部招商工作；

租金价格：

招商过程中如乙方租赁之租金水平高于甲乙双方确定之租金水平，则甲方将给予乙方相应奖励，具体奖励条款待项目价格定位完成后甲、乙双方拟定补充协议确定。

2、招商销售费用结算：

招商代理佣金的结算以客户与甲方签订《商铺租赁合同》并交纳定金为依据。

3、招商补充条款：

若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配，而其成交业绩依然符合并计入乙方之成交标准。

甲方在合同签订后个工作日内，必须出台《客户签约标准》，

其中包括客户要求、签约价格等描述。若因甲方超出约定日期后出台，则乙方招商服务期顺延相应天数。乙方招商客户达到以上标准，或虽未达到，但甲方给予书面认可，则视为该客户招商成功，甲方必须指定相关负责人员为乙方签订《商户租赁合同》，签约日期为乙方正式书面通知甲方起10个工作日内完成。如甲方未经乙方同意，无故推延签约日期而导致乙方客户流失，则甲方仍应支付乙方就该客户应得佣金并计入乙方业绩。

甲乙双方达成共识，并由甲方出台《客户签约标准》后，乙方有权代甲方向达标商户口头承诺进驻许可。

甲乙双方签约后5日内，甲方必须向乙方提供《商户租赁合同》范本。

独家招商之补充条款

若甲方或与之相关人士欲入驻本项目，则甲方应提前通知乙方，乙方根据项目总体要求对该商户进行入驻评定，并最终做出成交决定，成交后甲方应向乙方支付佣金的1/2作为服务费。

非独家招商之补充条款

如乙方在已引入商户等待签约期间，甲方在未通知乙方、且未说明其原因的情况下就同一铺位与另一商户签约，则甲方须支付该铺位应付佣金的1/2给乙方作为补偿。

3、销售费用的确定

项目商场内部商业物业之销售代理佣金：乙方销售代理佣金为所售商业物业价目表成交额的_____%。

4、销售费用结算：

3. 销售代理佣金结算以客户与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款，且完成贷款所需的全部文件及手续为依据；若客户选择分期付款方式以与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款为依据；若客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的___%以上为依据。

第十条：违约责任

4. 如因甲方未按本合同约定向乙方提供乙方需求的合理文件致使乙方不能按期完成工作的，乙方对甲方不负赔偿责任，同时甲方应按本合同第八条的规定向乙方支付应付费用。

第十一条：保密及知识产权

2. 乙方违反上款规定，应承担由此给甲方造成的所有损失，包括_____。

第十二条：争议的解决方式

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交_____委员会，按照申请_____时该会实施的_____规则进行_____。_____裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十三条：甲方在此不可撤销地陈述并保证

第十四条：乙方在此不可撤销地陈述并保证

1. 乙方系依中国法律合法注册并有效存续的有限公司；

3. 乙方在本合同履行中忠实于甲方利益，并保证其委派、聘请的工作人员在代理以及服务中忠实于甲方利益。

第十五条：其他

1. “商业项目(暂定名)全案策划纲要”为本合同附件一;
2. 乙方工作人员之组成要求为本合同附件二;
5. 本合同一式肆份, 甲、乙双方各执贰份, 具有同等法律效力;
6. 本合同如有未尽事宜, 由双方协商确定或另行签订补充合同, 补充合同与本合同的规定如有不同, 以补充合同为准, 具有同等法律效力。

(章)(章)

代表签字: _____代表签字: _____

签署日期: _____年____月____日

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇七

销售代理不等同于厂家的直营销机构, 也不是厂家的子公司或控股公司, 他有独立的利益, 独立核算。代理商与委托方的关系是长期稳定的, 一般在一年以上, 有的长达数十年。那么楼盘销售代理合同又是怎样的呢? 以下是本站小编整理的楼盘销售代理合同, 欢迎参考阅读。

委托人(以下称甲方):

企业所在地:

法定代表人:

联系电话: 传真:

受托人(以下称乙方):

企业所在地：

法定代表人：

联系电话： 传真：

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4：6分成，否则售高部分归甲方所有。

第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签订后由甲方一次性免费提供乙方套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。 4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

第五条：佣金结算方式

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房预售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》□□

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签定合同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的温泉邻里楼盘事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在曲靖市三宝镇赵家村兴建的温泉邻里楼盘项目，销售面积共计_____平方米。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为月日至月到期前的 30天 内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长12个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在曲靖地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用包括报纸广告、印制宣传材料、售楼书等，由乙方负责支付。如需大型推广宣传活动，需甲乙双方协商费用的分配。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为____元/平方米,乙方可视市场销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的温泉邻里楼盘项目价目表成交额的 3%,乙方实际销售价格超出销售基价部分,归乙方所有。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后,乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成,即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于5天将代理佣金全部支付乙方,乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款,并在扣除乙方应得佣金后,将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的,每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金,由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设温泉邻里楼盘项目批准的有关证照；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_温泉邻里楼盘____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

2023年楼盘开荒保洁合同 楼盘代理合同优秀篇八

乙方：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在_____ (地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为_____ (别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共

计_____平方米。

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。在本合同到期前的_____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的_____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，

乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书;

(5) 在甲方的协助下, 安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中, 应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍, 尽力促销, 不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格, 非经甲方的授权, 不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时, 乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位), 乙方应告知甲方, 作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用, 不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时, 双方若同意终止本合同, 双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜, 结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止, 双方的合同关系即告结束, 甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任, 但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同, 其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份, 甲乙双方各执一份, 经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议, 双方可通过协商、诉讼方式解

决。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____